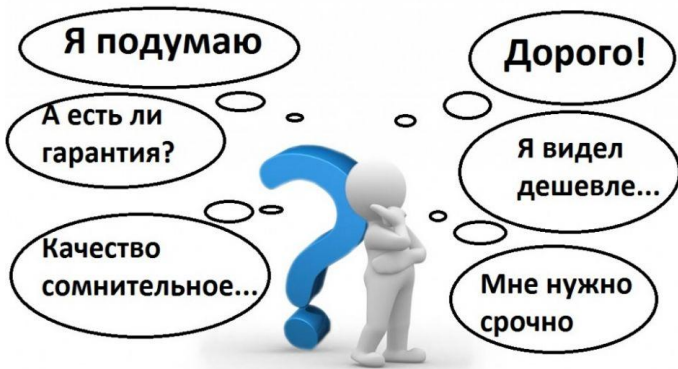


Нет! Работа с возражениями клиентов

Бизнес-практикум

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ:

все, кому приходится работать с отказами и сомнениями клиентов.



ЗАДАЧИ БИЗНЕС-ПРАКТИКУМА:

- Осознать значение возражений на всех этапах работы с клиентом.
- Научиться определять клиентские отговорки.
- Уметь диагностировать причины возражений (типы сомнений) клиентов.
- Научиться гибко использовать алгоритмы и методы работы с возражениями.
- Сформировать базу ответов на возражения клиентов, в том числе по цене («Дорого»).

ПРОГРАММА МЕРОПРИЯТИЯ:

1. Возражения! Быть или не быть?

- Цикл продаж и этапы работы с клиентом.
- Причины возражений клиентов, в том числе на этапах продаж.
- Типичные ошибки продавца, влекущие за собой возражения.

2. Реакции клиента на Ваше предложение.

- Эмоциональные и Рациональные реакции клиентов.
- Явные и Скрытые возражения. Коллекция отговорок.
- Типы сомнений (сопротивлений) клиентов.

3. Алгоритм работы с возражениями.

- Типичные ошибки при работе с возражениями.
- Работа с реакциями клиента.
- Техники работы с возражениями: «Перефразирование», «ПИАР», «бумеранг» и др.

4. Возражение по цене – «Дорого».

- Причина финансовых возражений.
- «Дорого!» - Отговорка или Возражение?
- «Держать удар», «дробление цены» и другие техники работы с ценовым торгом.

5. Заключение...

- Банк идей.
- «Домашние заготовки».



ФОРМАТ БИЗНЕС-ПРАКТИКУМА:

- Эффективная комбинация практических форм обучения: коучинговый подход, моделирование реальных ситуаций, предоставление обратной связи, дискуссии, групповая и индивидуальная работа.

ВНИМАНИЕ!!!!

Участники данного бизнес-практикума, проходившего в августе – ноябре 2015 г., **отметили ценность данного мероприятия** с точки зрения:

- *участия менеджеров по продажам из разных сфер бизнеса*
- *возможности обмениваться «полезными фишками»*
- *посмотреть на себя и свой продукт «со стороны»*

В качестве пожелания большинством было высказано: «увеличить время тренинга».

Программа доработана, время проведения увеличено с 5-ти часов до 8-ми.

КТО ПРОВОДИТ МАСТЕРСКУЮ:



Елена Куликова - Бизнес-тренер Wilson Learning Russia, коуч, консультант.

Специалист по развитию личности и лидерству.

Ключевая особенность Елены - синергия личного практического опыта в области продаж, сервиса и управления персонала с опытом обучения и развития взрослых людей (тренинги, коучинг, e-learning), что значительно повышает продуктивность обучения и формирования ключевых компетенций участников программ.

Активно использует опыт внедрения методов «бережливого производства» (lean-технологий) как в бизнес-среде, так и в личной жизни.

«Кайдзен — система жизни на каждый день»

ИНФОРМАЦИЯ:

Дата проведения: 16 марта 2016 года

Время проведения: с 10:00 до 18:00

Стоимость участия: 16 000 рублей

Скидка:

При участии 3-х и более человек – 13 600 рублей

Количество мест ограничено!

Максимальный размер группы – 16 человек



**Уважаемый Участник Тренинга-практикума
"НЕТ! Работа с возражениями клиента"**

Благодарю Вас за то, что Вы нашли время и посетили данное мероприятие.

Вы можете получить материалы и
указав адрес электронной почты

Отметьте пункты, которые Вас заинтересовали:

- ☒ Согласен (а) получать сообщения о новых мероприятиях
☒ Согласен (а) получать статьи, рассылки

Буду признательна Вам за обратную связь по мероприятию

Понравилось:

Все информации
померов, время и,
действительно, необходимо,
спасибо

Не понравилось:

—

Хотелось бы изменить / Добавить:

больше времени,
потому что очень
замысловато и трюки

Буду признательна Вам за обратную связь по мероприятию

Понравилось:

взаимоотношения с клиентами
на практике, сильные моменты,
и узнавание новых друзей

Не понравилось:

—

Буду признательна Вам за обратную связь по мероприятию

Понравилось:

Компьютерная работа, много материала,
есть возможность обсудить свой бизнес